

První dáma analogového zvuku

Jozefína a Heinz Lichteneggerovi spojili skvělý nápad, ten správný okamžik a invenci českých inženýrů. V době renesance vinylových desek nabízejí luxusní gramofony, které je přehrají v té nejvyšší kvalitě. A mohou stát i miliony korun.

➔ Miloš Čermák ■ Tomáš Nosil

V lednu na největším veletrhu spotřební elektroniky na světě v Las Vegas zastupovala jedinou českou firmu, jež tu vystavovala. Firma EAT vyrábí luxusní gramofony v ceně malého automobilu. Její majitelka Jozefína Lichteneggerová je půvabná a sympatická blondýnka. Slovenka žijící v Rakousku, rozená Krahulcová. „Dělám si legraci z toho, když někdo zkoumá, zda jsme česká, rakouská, či slovenská firma. Prostě fungujeme jako kdysi, když ještě existovala habsburská monarchie, směje se.“

Sedíme v elegantním, z velké části už zrekonstruovaném domě manželů Lichteneggerových, v malé vesnici 50 kilometrů severně od Vídně. Jozefína vaří v kuchyni kávu, tak se mohu rozhlédnout po obývacím pokoji.

Na stolku u stěny jsou dva gramofony, zesilovač a předzesilovač. V rozích místnosti stojí vysoké masivní reproduktory. Všechno výrobky té nejvyšší kvality. V maloobchodních cenách by tenhle audiosystém stál milion korun, ale možná ještě mnohem víc. Nejsem expert. Vím jen tolik, že jsem v domě, jehož obyvatelé milují hudbu. A taky že oba dostali ten dobrý nápad, že na hudbě se dá založit výborný byznys.

Od bonbonů ke gramofonům

Presuňme se ale na chvíli v prostoru a vlastně i v čase. Dalších asi 180 kilometrů na sever je továrna firmy SEV Litovel. V 80. letech, ještě jako Tesla, dodávala na trh hlavně v bývalých socialistických zemích čtvrt milionu gramofonů ročně. V roce 1997, to už coby součást společnosti ETA Hlinsko, jich vyrobila jen sedm tisíc.

Vše nasvědčovalo tomu, že podnik stihne stejný osud jako mnohé světové výrobce gramofonů, často slavných značek. Tedy že zkrachuje. Ale byl tu malý detail. Drobný, energetický Rakušan Heinz Lichtenegger – jak jméno napovídá, manžel Jozefíny Lichteneggerové – neměl pro litovelskou továrnu krach v plánu. Naopak potřeboval, aby zvýšila výrobu.

Ten podnik má každopádně zajímavou historii. Po znárodnění po druhé světové válce se tu vyráběly bonbony značky Libo. Litovelské bonbony, jestli rozumíte. Továrna spadala pod státní podnik Hanácké lihovary a drožďárny v Olomouci. Ale v roce 1949 se rozhodlo, že se sem přesune výroba gramofonů z prvorpublikové, v té době už rovněž znárodněné firmy Zaorálek. ➔

”

Dělám si legraci z toho, když někdo zkoumá, zda jsme česká, rakouská, či slovenská firma. Prostě fungujeme jako kdysi, když ještě existovala habsburská monarchie.





To bylo kouzlo plánovaného hospodářství. Chvilí bonbony, pak třeba gramofony. Proč ne. Socialistický zaměstnanec dokáže divy. Ano, zpočátku byly problémy s výrobou a kvalitou. Ale podařilo se je překonat. Vznikla továrna, jejíž ambicí bylo dodávat gramofony pro celý svět. Což se nakonec celkem podařilo.

V 80. letech patřil národní podnik Tesla Litovel k předním světovým výrobcům. Ale už v jejich druhé polovině to začala kazit technologická revoluce. Analogový zvuk nahrazoval ten digitální, gramofony střídaly CD přehrávače. Svět vinylových desek se zdál být odsouzený k zániku. Velké firmy v Americe, západní Evropě či Japonsku krachovaly, často velmi rychle. Mizela poptávka, klesal odbyt, ukončila se výroba. Přirozený vývoj trhu. Nová technologie střídá tu starou.

Jenže tu byla část milovníků hudby, kteří tvrdili, že digitální zvuk nedokáže ten analogový nahradit. Zpočátku malá, tvořená nadšenci, ale zároveň dost velká na to, aby pro gramofony či elektronkové zesilovače zachovala trh. To byla šance pro výrobce v bývalých komunistických zemích, kteří se udrželi déle než ti na Západě. Když trh plánujete na pětiletky, pak vás nějaká technologická revoluce nemůže ohrozit.

Ale to v roce 1989 skončilo, a co se týče gramofonů, začalo jít o čas. Továrna v Litovli přešla počátkem 90. let pod firmu ETA Hlinsko

a v následujícím období tu hrozilo ukončení výroby. Ale byl tu ambiciózní plán Heinze Lichteneggera, který tvrdil, že pro staré dobré gramofony najde odbyt. Lépe řečeno ho už měl. Část někdejšího podniku se privatizovala a začala nová kapitola v jeho historii.

Střih – je počátek roku 2016. Počet nadšenců vyznávajících analogový zvuk hlavně klasické hudby roste, gramofony a vinylové desky jsou v módě. Už to není jen obskurní záliba pro malou část hudebních fajnšmekrů. Ne, digitální přehrávače se o svou dominanci nemusí bát. Ale pro milovníky analogového záznamu tu bude existovat samostatný, fungující trh. A jestli bude silný i v Americe, což prodeje i zájem v posledních letech naznačují, bude to trh velmi lukrativní.

Firma SEV Litovel loni vyrobila přes 110 tisíc gramofonů, naprostá většina z nich se prodala ve světě. Výroba rok od roku roste. A letos v lednu představil podnik novinku, které si povšiml svět. Totiž vertikální gramofon, na kterém se deska neotáčí na talíři vodorovně, nýbrž svisle. Od 80. let nikdo takový gramofon ještě nenabídl.

Předpokládá se, že by se letos mohlo expedovat až tisíc kusů. Všechny pod značkou Pro-Ject, vlastněnou Heinzem Lichteneggerem. Stejně jako skoro celá produkce litovelské továrny.

Vraťme se z Moravy zpátky do Rakouska.

”
**Říkali mi:
 Jozefino,
 někde nám ty
 elektronky u vás
 v Československu
 sežeňte, my je
 potřebujeme.**

↑ Jozefína Lichteneggerová klade důraz na vysokou kvalitu a špičkový design svých gramofonů EAT.

Nepřehlédnutelná

Ona je věčně usměvavá, nepřehlédnutelná žena. On sympatický muž plný energie, s živými očima. Manželé Lichteneggerovi jsou v oboru hi-fi zvuku tím, čemu se anglicky říká „power couple“. Byznys v tomhle oboru je spojil dřív než partnerský vztah. Teď už jsou spolu přes dvanáct let, asi pět let jsou manželé.

„Aspoň myslím, že už je to pět let,“ říká Jozefína Lichteneggerová. Pak se své váhavosti sama zasměje. „Já mám v těchhle věcech v hlavě hrozný nepořádek. Někdy musím přemýšlet i o tom, kolik mi je let. Je mi ještě pětatřicet, nebo už šestatřicet? Kdo to má stále sledovat?“

Narodila se v malé vesnici na Slovensku, střední školu studovala v Bratislavě. To bylo v 90. letech. Hledala práci, kterou by mohla dělat při škole. „Nastoupila jsem do firmy ke švagrovi. On vyvíjel a vyráběl elektronky určené do hudebních zesilovačů. Co se týče technologií, byl génius. Ale s podnikáním a řízením lidí už to bylo horší,“ říká Jozefína Lichteneggerová. „Dobry podnikatel nemusí být génius. Ale musí být zodpovědný a spolehlivý. To ve švagrově případě tak úplně neplatilo.“

Pracovala v jeho firmě jako marketingová manažerka, v oboru vyhrazeném v té době téměř výhradně mužům se ocitla náho-

dou. A působila v něm trochu jako zjevení. Když v devatenácti letech přiletěla do Las Vegas a představovala tam audioelektroniky se skvělými parametry, vyrobené kdesi v bývalé postkomunistické Evropě, nešlo ji přehlédnout. „Jeden novinář mě popsal jako dívku v knihovnických brýlích, která přijela odněkud z Ruska a seskočila přímo z valníku s bramborami,“ směje se.

Divím se, proč měla tehdy brýle, když je dnes už nenosí. „Já je nepotřebovala. Ale chtěla jsem vypadat aspoň o trochu starší.“ Zda to fungovalo, není jasné, ale každopádně se jí v byznysu dařilo. Když jste v marketingu nepřehlédnutelní, je to skoro vždy výhodou. Obchodní partneři si ji snadno zapamatovali, navíc nabízela špičkové produkty. Rychle si budovala síť kontaktů.

Firma švagra, v té době už bývalého, však nevyhnutelně zkrachovala. Ji se branži opustit nechtělo. „Bylo to velmi speciální a já jsem vždycky něco speciálního chtěla dělat.“ Navíc se tenhle obor propojoval s její vášní k vážné hudbě. „Jako holka jsem k tomu vedená nebyla, ale klasickou hudbu jsem si zamilovala. Když jsem bydlela v Bratislavě, kupovala jsem si nejlevnější lístky do opery, úplně nahoru. A o přestávce jsem se pak vždycky přestěhovala na dražší, lepší místa.“

Když skončila u švagra, stále se jí ozývali někdejší zákazníci, většinou distributoři audioelektroniky. „Říkali mi: Jozefino, někde nám ty elektronky u vás v Československu seženěte, my je potřebujeme,“ vzpomíná. V Praze se elektronky vyráběly ještě v Tesle Vršovic. Ta ovšem rovněž krachovala a zájem byl pouze o její areál. „Šla jsem za jejím tehdeším šéfem. Domluvili jsme se, že budu jejich elektronky prodávat. Nejdřív pod značkou Tesla, později už s logem své firmy. A nakonec jsem výrobu elektronek odkoupila. Včetně strojů a lidí.“

Svou firmu pojmenovala EAT, což je zkratka z European Audio Team. Ta zmínka o Evropě je důležitá, protože v oboru, kde jsou komponenty velmi drahé, se mimofádně dbá na kvalitu. „Prodáváme pentody, což je takový Rolls-Royce mezi elektronikami. A když je vyrábíte v Evropě, mají samozřejmě lepší reputaci než odněkud z Číny nebo Tchaj-wanu.“

Výrobu v Praze přestěhovala z Vršovic do Hloubětína. „Není to čistá výroba v bílých rukavičkách, to ať si nikdo nepředstavuje. Ale je pravda, že ty elektronky tam skládáme jako drahé hodinky. Vyrobit je kolem 300 za měsíc,“ říká. Proč se do podnikání sama pustila? A kde k tomu jako mladá dívka sebrala odvalu? „Možná jsem nějaké podnikavé →

INZERCE

EG000581

ANO TRADICI A KVALITĚ, NE IMITACÍM



www.oznaceni.eu



EVROPSKÁ UNIE PODPORUJE
KAMPANĚ ZAMĚŘENÉ
NA PROPAGACI TRADIC





↳ EAT C-Sharp Turntable



→ EAT E-Glo Phono Stage



← EAT Forte



→ EAT Forte S Turntable

Foto: EAT EuroAudioteam

geny zdědila po slovenské babičce. Než přišli komunisti, měli jsme u nás na vesnici hospodu a obchod.“

Zásnuby EAT s Pro-Jectem

Se svým budoucím manželem se seznámila nejdřív pracovně. „Láska na první pohled to nebyla. Šla jsem za ním, protože jsem mu chtěla něco prodat,“ zase se zasměje. „Setkali jsme se na veletrhu a já věděla, že působí jako velký distributor v Rakousku. Stal se mým zákazníkem, začali jsme se setkávat obchodně... no a pak jsme se dali dohromady.“

Heinz Lichtenegger byl známý hlavně jako zakladatel a majitel značky Pro-Ject, nabízející středně drahé gramofony. V portfoliu chyběly nejdražší špičkové modely, které se – bez přenosky i jehly – prodávají za cenu malého automobilu. S přenoskou a jehlou pak může být finální cena i trojnásobná. „Viděla jsem, že je po nich poptávka. Když se ukázalo, že jsme s Heinzem spolu, začala za mnou řada distributorů chodit a říkali mi: Vyrobite nějaký opravdu špičkový gramofon! Máte továrnu, tak co vám brání?“

A tak se stalo, že partneři a budoucí manželé diverzifikovali síly. Drahé modely začala Jozefína Lichteneggerová prodávat pod svou značkou EAT, s manželovým Pro-Jectem si nikdy moc nekonkurovala. Ba naopak, často v různých ohledech mohli spojit síly. „Měla jsem jiné zákazníky, takové ty s nosem nahoru, kteří se na levné gramofony dívali skrz prsty. Ale spolupracujeme i s distributory, kterým se hodí, že obě značky dají do své nabídky.“

Gramofony EAT se stejně jako modely Pro-Ject vyrábějí v Litovli, ovšem ve speciálním provozu v nejvyšším patře továrny. Jsou z těch nejlepších materiálů, mají tu největší péči. A samozřejmě mají špičkový design. „Když už jsem jediná žena v branži, tak se očekává, že na vzhled budu dbát přece jen o něco víc než ostatní.“

Základní model stojí kolem sedmi tisíc eur, prodá se ho asi 200 kusů za rok. Kdo tyhle gramofony a další příslušenství kupuje? „Samozřejmě to jsou často relativně bohatí lidé, ale ne nutně. Všichni jsou nadšenci do hudby a najdou se takoví, kteří na gramofon nebo třeba přenosku rok i déle šetří. A my víme, že jim za ty peníze prostě musíme nabídnout perfektní věc.“

No a perfektní gramofon v Litovli udělat umí. Jozefína Lichteneggerová nešetří na adresu moravské továrny a jejich zaměstnanců slovy chvály. Do debaty se teď vložil i její muž. „Máme perfektní spolupráci. Víte, hodně lidí si myslí, že tu továrnu vlastníme, a jsou překvapení, když zjistí, že jsme pouze partneři. Ale je to partnerství velmi, velmi těsné. Každý se v něm věnuje tomu, co umí. Oni umí gramofony vyrobit a já je prodat.“

Ale možná je čas na další výlet v čase i prostoru.

Poklad z Litovle

Jsmo ve Vídni počátkem 90. let. Heinz se v této metropoli na nějakém společenském večírku seznamuje s dívkou jménem Jitka, dcerou Marie Woodhamsově, pozdější rakouské zpravodajky Českého rozhlasu. Jitka pouští hudbu z gramofonu NC 500, vyvinutého v Litovli ještě za bývalého režimu.

Na poměry socialistické výroby jde o elegantní kousek elektroniky, zřejmě i proto ve své době oblíbený jak v Československu, tak i zahraničí. Doba však už gramofonům nepřeje. U mladých lidí je nahradily kazetové magnetofony, na trhu se začínají objevovat čím dál levnější CD přehrávače. Heinz však nemůže z „pěti-stovky“ spustit oči.

Ptá se, odkud ten gramofon je, a Jitka odpovídá, že z Československa, ale že tam to už nikdo nekupuje a hodně se vyhazují. „Tak moment, řekl jsem, to je přece strašná škoda. A jak to jen šlo, sedli jsme do auta a jeli do Litovle do firemní prodejny. Ty gramofony tam měli mezi ledničkami a pračkami. Všechny jsem koupil, trochu je upravil a prodal. A měl jsem zájemce o další. Takže další cesta už vedla přímo za šéfy továrny,“ líčí Heinz Lichtenegger.

On sám se k tomuto byznysu dostal přes lásku k hudbě. „Když mi bylo patnáct, chodil jsem do hudební školy. Ale neměl jsem dost talentu, abych hudbu taky mohl dělat. Takže jsem ji mohl jenom poslouchat.“ Vyrůstal ve Weinviertelu, nejchudší, převážně zemědělské oblasti Rakouska mezi Vídni a bývalými československými hranicemi.

Měl pět sourozenců a po škole pomáhal na čerpací stanici, kterou rodina provozovala. „V šestnácti si každý kluk kupoval za první peníze motorku. To je něco, co na vesnici potřebujete. Abyste se dostali z místa na místo a samozřejmě abyste udělali dojem na holky. Mě všichni považovali za šilence, protože jsem si za ty peníze koupil špičkové reproduktory.“

Dodnes je má prý schované. Primitivní audiosystém si budoval už od čtrnácti. „Tehdy jsem měl stejnou filozofii jako dnes. Nekupovat si to, na co mám peníze, ale ušetřit si vždycky na to nejlepší. A když jsem si něco nemohl dovolit, tak jsem si to radši odepřel, než abych dělal kompromisy.“

Díky tomu si nakonec sestavil doma u rodičů výkonnou kvalitní aparaturu. „A mělo to jeden zajímavý efekt. Když jsem zval domů kamarády a pouštěl jim hudbu, tak byli uzašlí, jak krásně to zní. A někteří se zajímali, kde by si něco podobného mohli koupit. Řekl jsem jim: žádný problém, mám kontakty, pomůžu vám to sehnat za co nejlepší cenu ve Vídni.“

Nejdřív to byla služba pro kamarády, ale pak si řekl, že by měl mít pokryté aspoň náklady na cestu a ztracený čas. Anebo i pár šilinků vydělat, aby si mohl koupit vlastní auto. Tak se zrodil byznys, kterému se v podstatě věnuje doteď. „První audiosystémy jsem prodával přes matčinu firmu. Takže na dokladech bylo razítko čerpací stanice.“

V 90. letech začal prodávat upravené české gramofony NC 500 pod názvem Pro-Ject I a ty se staly hitem. Začátky spolupráce s litovelskou továrnou ovšem nebyly úplně jednoduché. „Největším problémem bylo naučit tamní zaměstnance, co je to černá barva. Že to není ani nazelenalá, ani nažloutlá, ani načervenalá, ale že černá je prostě černá,“ říká Heinz Lichtenegger. →

INZERCE

800 521 521
www.kb.cz

ZREALIZUJTE SVÉ PODNIKATELSKÉ SNY

PROFI ÚVĚR START

- unikátní úvěrový program ve spolupráci s Evropským investičním fondem
- až 1 000 000 Kč se splatností do 5 let
- úroková sazba maximálně 9,9 % p. a.

NOVINKA PRO ZAČÍNÁJÍCÍ
PODNIKATELE

NA PARTNERSTVÍ ZÁLEŽI





← Jozefína Lichteneggerová ukazuje základnu budoucího gramofonu C-Sharp.

„Nebo jak má vypadat povrchová úprava. Že když chcete něco prodat, nemůže to mít povrch jako ruský tank.“

Zádrhel byl samozřejmě i v tom, že v polostátním, postupně privatizovaném podniku nebylo jasné, s kým jednat. To se změnilo, když se provoz definitivně privatizoval. „S panem ředitelem Menclm jsme se domluvili velmi jednoduše. Smlouva měla tři strany a platí dodnes. Je to fantastická spolupráce.“

Lichtenegger dal továrně garance, že pro vyrobené gramofony zajistí v zahraničí odbyt, což pomohlo získat úvěry a investovat. „Ohromnou výhodou od začátku bylo to, že čeští zaměstnanci jsou vynikající inženýři. Vždycky byli a jsou stále. Takže já se můžu soustředit na marketing a na vymýšlení toho, jak naše výrobky inovovat a s jakými novinkami přicházet.“

Pokud to je technicky možné, vyrobí podle Lichteneggerových představ v Litovli prototyp, který se pak testuje. Aby měl za danou cenu co nejlepší zvuk, mechanické části i vzhled. „Můj džob je přicházet s nápady. A džob inženýrů v továrně je zkoušet moje nápady, někdy bláznivé, realizovat.“

To byl i případ řady Pro-Ject Debut, která nabídla první opravdu designové gramofony v mnoha různých barvách. A navíc za velmi konkurenční cenu. V oboru, kde dokonale provedení bylo pro zákazníky důležitější než „sexy“ vzhled, to byl poměrně odvážný krok. „Šel jsem za ředitelem Menclm i za distributory a všichni jsme se dohodli, že si každý vezmeme co nejnižší marži, abychom mohli konkurovat levným plastovým gramofonům z Číny. Náš rozhodně plastový nebyl, byl provedením byl o něco méně kvalitní než Pro-Ject I. Ale vyvážilo se to právě skvělým designem. Debut se stal jedním z nejprodávanějších výrobků v historii a prodává se dodnes,“ říká Heinz Lichtenegger.

Vertikální hit

I díky dlouhodobé fungující spolupráci mohl vzniknout již zmíněný model vertikálního gramofonu. Zatím stolní, jen skoro svislý. Desku na kotouči drží matice, přenosku přitlačují pružinky. Technicky funguje výtečně. V budoucnu by řadu měly doplnit modely, které půjde například i pověsit na zeď. Jako televize.

„Mluvil o tom dlouho, a tak jsem ho loni na dovolené v Alpách vyhecovala, aby se do toho pustil,“ říká Jozefína o tom, jak se vlastně celý projekt zrodil.

„Není to první svislý gramofon, v 80. letech něco podobného vyráběl Sharp, pokud si pamatuju,“ připomíná Heinz. „Ale teď nic takového na trhu není.“

Kromě ženina poslušování ho vyprovokovaly také zprávy o tom, že vertikální gramofon chce nabídnout i jedna startupová firma v Americe, jež na jeho vývoj a výrobu vybrala na Kickstarteru milion a půl dolarů. „To není vůbec špatná zpráva. Konkurence je vždycky dobrá. A navíc je to důkaz, že zájem o náš obor opravdu roste i v Americe. A to je ohromný, důležitý trh.“

Šlo jen o to, aby Pro-Ject nabídl svůj model z Litovle dřív. Což s inženýrskou invencí litovelského závodu v zádech nebyl problém. „V září jsem jim ten projekt představil, v říjnu jsme už věděli, že to zkusíme udělat. A letos začneme vyrábět,“ pochvaluje si. „Dokážeme být rychlí a flexibilní. Prostě sednu do auta a za dvě hodiny jsem v Litovli. To by s žádným čínským výrobcem nešlo. A takhle může být Evropa v některých oborech konkurenceschopná s Čínou.“

Pro dokonalý efekt by bylo hezké, kdyby teď Lichteneggerovi pustili na své špičkové aparatuře v dokonalém zvuku Beethovenovu Ódu na radost. Ale Heinz se omluví, že musí už jít do své pracovny, protože ho čeká konferenční hovor se švédskými partnery. A Jozefína se mě zeptá, jestli si nezajedeme do sousední vesnice na oběd. ●

”
Lichtenegger dal továrně garance, že pro vyrobené gramofony zajistí v zahraničí odbyt, což pomohlo získat úvěry a investovat. Podle něj bylo od začátku ohromnou výhodou to, že čeští zaměstnanci jsou vynikající inženýři.